

NO CONTRATES A UN ABOGADO DE LESIONES PERSONALES SIN ANTES LEER ESTO

5 PREGUNTAS CRUCIALES QUE LAS VÍCTIMAS DE LESIONES NUNCA HACEN... Y DEBERÍAN!





Partamos del hecho de que estuvo involucrado en un accidente y necesita informar a las aseguradoras, obtener atención médica, reparar su automóvil y mientras tanto, alquilar otro vehículo para su movilización, ¿correcto?

Luego, encuentra un abogado y está listo para continuar su vida cotidiana, ¿cierto? **¡Pues no!** *No cometa el error de contratar a un abogado que arruinará su caso o le cobrará de más por los servicios prestados.*

Si puede obtener respuestas a estas **5 preguntas difíciles**, será un cliente inteligente y aumentará las probabilidades de una relación profesional exitosa para resolver su caso de accidente y lesiones personales.

Como abogado, he estado luchando por las víctimas de accidentes durante **más de 30 años**, he escrito cientos de artículos, he dado conferencias y fui presidente del San Fernando Valley Bar Association con un objetivo en mente: **ayudar a mis amigos, vecinos y clientes a evitar abogados tóxicos cuando están en un estado vulnerable, después de un accidente automovilístico.**

Antes de continuar, tome este consejo de un abogado experto:

Si una firma de abogados se niega a responder estas preguntas críticas, o da respuestas insatisfactorias,
¡Huya inmediatamente!

UnidosLegales.com
Abogados de Accidentes y
Lesiones Personales en Canoga Park
(818) 280-8501



¿Aceptará el abogado que el cliente siempre obtendrá más que el abogado?



Los abogados de lesiones personales brindan un excelente y valioso servicio para las víctimas de accidentes automovilísticos al manejar su caso con una "**tarifa de contingencia**". Lo que eso significa, "contingencia", es que solo se les paga si logran una recuperación exitosa de lesiones corporales para usted.

En la mayoría de los casos, esa cantidad es **un tercio** de la recuperación total si el caso se resuelve en el curso normal. Dependiendo de la firma, esa cantidad sube al 40% o hasta el 50% si el caso se litiga o va a juicio.

Si no hay recuperación, entonces no hay tarifa.

Esta tarifa de contingencia relativamente sustancial se ordena porque *el cliente no está obligado a pagar nada para comenzar la representación y el abogado anticipa todos los costos, en la mayoría de las circunstancias*. Además, el abogado de lesiones personales asume todo el riesgo de que haya una recuperación.

Es importante entender que todos los honorarios adelantados por el abogado saldrán de su parte. En consecuencia, **es justo pedir una estimación de costos** y, quizás, un umbral de gastos. Por ejemplo, si el abogado va a gastar más de $500, se deberá informar al cliente del monto y por qué.

Además de los honorarios del abogado y el reembolso de los costos, el cliente es responsable de todas las facturas y costos médicos. Esto puede ser una cantidad sustancial según la lesión y los proveedores médicos.



UnidosLegales.com
Abogados de Accidentes y
Lesiones Personales en Canoga Park
(818) 280-8501



A menudo, los proveedores de atención médica brindan atención sobre la base de un "gravamen". Esto significa que ellos también esperan a que se les pague **después de que su caso haya concluido con éxito**. Además, muchos clientes desconocen que sus propias aseguradoras de salud esperan que se les reembolse el costo de la atención médica de la reclamación del accidente automovilístico.

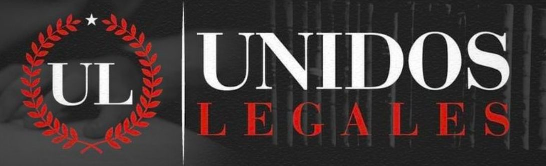
La vieja "**regla de oro**" era que el cliente recibe alrededor de un tercio, el médico obtiene alrededor de un tercio y el abogado obtiene alrededor de un tercio.

Estas obligaciones de pago "contingentes" pueden complicarse si la compensación total no es tan alta como usted podría desear. Si bien el valor total de una reclamación está determinado por muchos factores, el factor más importante para obtener una recuperación total inadecuada es el Límite de Responsabilidad Mínimo de las pólizas de seguro de California. California tiene el mínimo más bajo del país de $15,000 por persona.

Entonces, ¿Qué significa esto para ti? Podrías "ganar" menos que el abogado basándose estrictamente en el Contrato de Retención. Veamos un ejemplo. El límite total de la póliza es de $15,000. Menos gastos en facturas médicas por $6,000. Menos honorarios de abogados por $5,000. ¡Compensación "neta" del cliente es de $ 4,000!

Esto no es equitativo "**ni justo**" por muchas razones. Comenzando porque el cliente fue el lesionado en el accidente y tuvo que sufrir reparaciones en el automóvil y un sinfín de citas médicas. Sin embargo, en la mayoría de los casos, el abogado señalará el Acuerdo de Honorarios Contingentes y dirá: "Recibo un tercio. ¡Lo dice bien en el contrato!" A mi modo de ver, el cliente es el único realmente afectado por el límite mínimo establecido en California. Aun así, el abogado recibirá su porcentaje total. El cliente debe absorber el costo del límite mínimo.

Si bien no estoy de acuerdo con que un abogado deba negociar sus honorarios por debajo desde el comienzo del caso, es equitativo que el abogado cobre una "tarifa justa" dadas las circunstancias. En mi opinión, una "**tarifa justa**" es que el cliente siempre "gana" más que el abogado. Entonces, no tenga miedo. Pregúntele a su posible abogado con anticipación: "***¿Esta de acuerdo en que el cliente siempre 'gane' más que el abogado?***"



¿Aceptará el abogado que el cliente apruebe la distribución de la liquidación en el caso antes de que se paguen los honorarios del abogado?

2

Esto es controversial, pero no debería serlo. La mayoría de los acuerdos de honorarios de contingencia establecen que **el abogado puede distribuir el dinero del cheque de liquidación** cuando lo reciba. Más importante aún, en muchos acuerdos de honorarios de contingencia, el cliente le da al abogado el permiso expreso para firmar el nombre del cliente y depositar el cheque de liquidación inmediatamente. *Esto deja al cliente con poca supervisión y absolutamente ningún poder* para aprobar la distribución de los fondos para los proveedores de atención médica y para el abogado.

En el momento en que se informa al cliente que el cheque ha llegado, es demasiado tarde para proporcionar información o supervisión sobre cómo se distribuyen los fondos de la liquidación.

¿Adivina qué? ¡A todos se les paga antes que al cliente y se espera que el cliente esté satisfecho con recibir una cantidad con descuento en comparación con los médicos y abogados!

De hecho, un cliente no puede realmente refutar con éxito los honorarios del abogado en un arbitraje porque el contrato dice que el abogado puede hacer lo que acaba de hacer.

Un cliente nunca debe otorgar un poder notarial para firmar cheques en el contrato de retención en sí. Si un abogado necesita autoridad para depositar un cheque en particular, dicha autoridad puede otorgarse cheque por cheque. No es tan difícil.

Antes de que el cliente firme el cheque de liquidación o le otorgue autoridad al abogado para depositar el cheque, es justo solicitar una hoja de trabajo con **la distribución de la liquidación que enumere a dónde va cada centavo**. Si el abogado toma más que el cliente, es justo pedirle al abogado que acepte una reducción equitativa acorde con los proveedores médicos y con la recuperación neta esperada de un tercio del cliente.



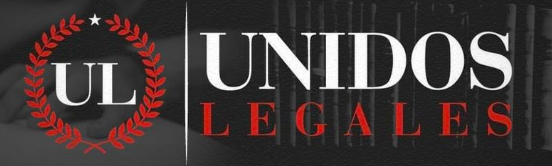


Un abogado **justo y equitativo** estará de acuerdo con esto en la mayoría de los casos.

Esta es la única vez que un cliente tendrá un porcentaje equitativo y que un abogado puede desear que su dinero sea depositado rápidamente y sin disputas.

Advertencia: No estoy sugiriendo que un cliente defraude o extorsione a un abogado que ha ganado una tarifa completa y donde el cliente recibe una "compensación" justa. Esto, lo crea o no, **¡es injusto para el abogado!**

Finalmente, si su abogado es complaciente y justo, le debe a ese abogado su elogio y lealtad. Ofrezca darle a su abogado una reseña de 5 estrellas y cualquier otro testimonio solicitado. Entonces, pregunte con anticipación: "***¿Me permitirán aprobar la distribución de la liquidación antes de que se paguen los honorarios del abogado?***"



¿Quién manejará mi caso en realidad?



Esta pregunta se hace con frecuencia. Sin embargo, los clientes potenciales no siempre escuchan la respuesta. Es cierto que la práctica de la abogacía en lesiones personales es una de las áreas más "aprovechadas" del campo legal. Lo que quiero decir con aprovechadas es que los para-profesionales que **no son abogados** pueden potencialmente manejar casi todo, si no es todo el caso, sin la participación de un abogado.

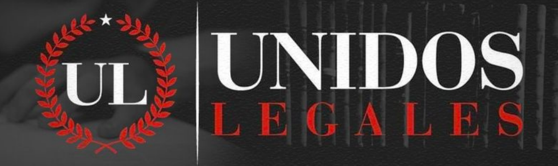
El supuesto abogado que "aprovecha" por completo sus casos puede ganar mucho dinero. Eso tiene poco o nada que ver con lo que más le conviene a usted como cliente.

De hecho, diría que los intereses del abogado y del cliente pueden incluso entrar en **conflicto**.

El cliente quiere que un abogado defensor con experiencia obtenga la mayor cantidad de dinero posible en el caso. Un abogado "aprovechado" puede negociar **a favor de obtener un resultado rápido en vez de obtener el mejor resultado**; si acepta ofertas anticipadas de la compañía de seguros, es posible que pueda manejar 10 veces más casos, con bajos costos y sin esfuerzo alguno.

La mayoría de los anunciantes de abogados de radio y televisión tienen este modelo de negocio sesgado. Están interesados principalmente en ellos mismos y en la cantidad inmensa de casos que entran y salen por la puerta. El cliente se convierte en un activo numerado fungible.

Esto, **no es una representación exactamente personalizada.** Así que puede olvidarse de solicitar una reducción de tarifa equitativa o aprobar la distribución de su liquidación. Simplemente, no les importa. Si quieres comprobar, ¡Mira sus reseñas!



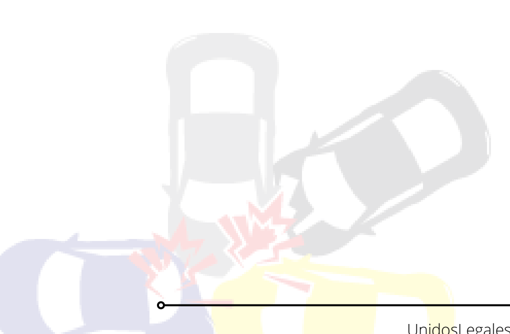


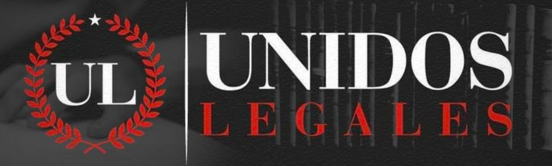
Por supuesto, está bien que los para-profesionales de un bufete de abogados bien administrado **manejen el papeleo y la recopilación de información**, como registros médicos e informes policiales. De hecho, usted no querrá a su abogado pegando sellos y solicitando registros médicos.

El verdadero interés del cliente es que un abogado con experiencia en lesiones personales tome las decisiones importantes del caso y realmente negocie los acuerdos. Ese abogado también debe estar dispuesto a entablar una demanda judicial si es necesario, **para obtener el mejor resultado posible para el cliente**.

Pregunte si tendrá acceso a su abogado para responder preguntas y proporcionar actualizaciones periódicas. **Esta es la queja más grande** sobre los abogados de lesiones personales: ¡evitan las llamadas telefónicas de los clientes!

Entonces, pregunte: "***¿Quién se ocupará realmente de mi caso?***"





¿El abogado tiene realmente la experiencia pertinente para manejar mi caso?



Nuevamente, esta es una pregunta controvertida. Créame, los abogados no calificados han ensayado **respuestas falsas** a esta pregunta. Es difícil para un cliente distinguir la verdad. Con muy pocas excepciones, aquí hay algunas pautas.

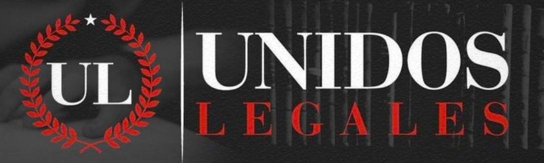
- ¿El abogado ha escrito algún artículo destacado sobre temas de lesiones personales?
- ¿El abogado se ha ofrecido como árbitro u oficial de acuerdos para los tribunales?
- ¿El abogado ha llevado algún caso a veredicto?

Un abogado calificado con experiencia en lesiones personales debe tener **al menos 5 años de experiencia** en el manejo de casos como el suyo. (A decir verdad, un abogado probablemente debería tener 10 años de experiencia antes de tener una experiencia profunda con clientes, aseguradoras, colegas y jueces). En ese punto de su carrera, un abogado reconocerá los diversos obstáculos en un caso y comprenderá los matices de la cobertura del seguro.

Con menos de 5 años, seguramente el abogado está aprendiendo con usted y **aumenta las posibilidades de errores** y un mal resultado.

Muchos abogados jóvenes deslumbran a los posibles clientes al explicarles que les fue bien en la facultad de derecho o que trabajaron para las compañías de seguros. Entonces, realmente saben. **¡En realidad no!** Muchos abogados jóvenes señalan un caso importante en el que trabajaron (probablemente como asociados), por lo que su caso debería ser fácil. Esa no es una experiencia relevante.

Algunos clientes potenciales se la creen y concluyen que el joven abogado tiene "sed de trabajo", por ende, se centrará más exclusivamente en el caso. Muchas veces ocurre lo contrario. ¡El abogado tiene que llegar a un acuerdo rápido para poder pagar el alquiler, los préstamos escolares o la comida! Nuevamente, la presión es grande para asentarse rápido. Créame, necesita un abogado que no dependa de su caso para pagar el alquiler.





El dilema del abogado joven es complicado porque muchos de los abogados más jóvenes son grandes especialistas en marketing y entienden la tecnología mejor que los abogados mayores con más experiencia, por mucho.

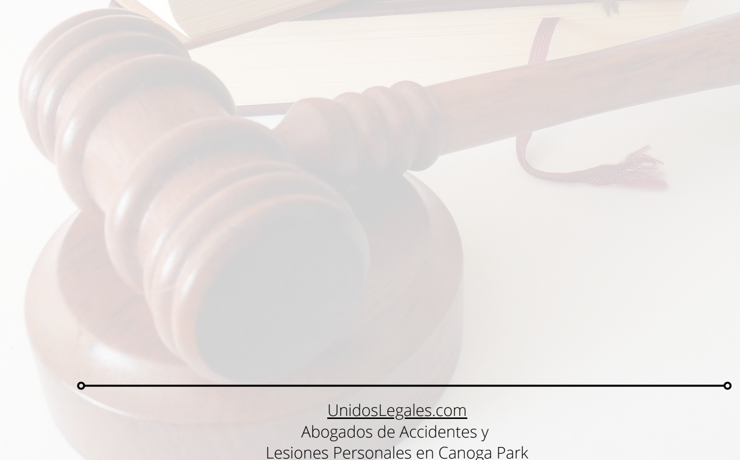
Por un momento, piense en cómo encontró el nombre de este abogado. ¿El joven abogado surgió como el mejor abogado de todos los tiempos con tan solo 3 años de terminar sus estudios de derecho? Bueno, el abogado tiene 5 oficinas y más de 500 reseñas de 5 estrellas. ¿Es en serio?

Esta es una historia real. ¡En mi edificio había un abogado que tenía más de 150 reseñas de 5 estrellas y ejercía hace menos de dos años! Sólo 5 estrellas --- **¡qué joven abogado genio!** Ese abogado ni siquiera podría haber manejado 150 casos en ese período de tiempo.

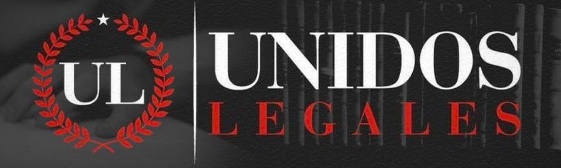
Esas reseñas son una farsa, no se deje engañar. Son todos amigos y familiares o reseñas compradas. Entonces, si un abogado está dispuesto a mentirle para inducirlo a contratarlo, **¿realmente cree que se preocupa por sus mejores intereses?**

Este es un ejercicio bastante sencillo. Busque en Google el nombre del abogado. Si tiene 10 oficinas y cientos de reseñas en cada oficina, tenga mucho cuidado. Lea algunas de las reseñas y verá que siguen un patrón común. A menudo no hay una foto de identificación y esa es la única reseña que la "persona" alguna vez escribió.

Por último, pregúntele al abogado directamente a la cara; "**¿Cómo es posible que hayas podido obtener 500 reseñas de 5 estrellas en tan poco tiempo?**"



UnidosLegales.com
Abogados de Accidentes y
Lesiones Personales en Canoga Park
(818) 280-8501





¿Es el abogado experto en la Ley de Conductores Sin Seguro o Con Seguro Insuficiente?

Al comienzo de un caso, un cliente generalmente no sabe si tiene un problema de **conductor sin seguro** (UM = Uninsured Motorist) o **con seguro insuficiente** (UIM = Underinsured Motorist). Asumen que todos los abogados de lesiones personales saben todo lo que hay que saber sobre la ley de conductores sin seguro o con seguro insuficiente. En realidad, no lo saben.

De hecho, a la mayoría de los abogados les cuesta entender la ley y procedimientos aplicables. ¿Por qué es esto importante? ¡Se estima que aproximadamente el **50% de todos los accidentes** de vehículos de motor involucran reclamos de conductores sin seguro o con seguro insuficiente!

¡La mayoría de los abogados de lesiones personales nunca han arbitrado un reclamo de UM o UIM!

Por primera vez en más de 60 años, el número de casos de UM y UIM supera en número a las reclamaciones tradicionales de terceros. La razón principal de este giro es que los límites mínimos de la póliza de responsabilidad civil en California de 15/30/5 no ha aumentado desde 1974. Sin embargo, el costo de la atención médica y el valor de las reclamaciones si se han disparado.

En 1974, prácticamente ninguna reclamación superó los $15.000. Ahora, la mayoría de las reclamaciones superan los $15.000. Además de eso, se estima que hay **2 millones de conductores en California sin ningún tipo de seguro de responsabilidad**.

La conclusión, es que necesita un abogado experto en casos de conductores sin seguro o con seguro insuficiente.

UnidosLegales.com
Abogados de Accidentes y
Lesiones Personales en Canoga Park
(818) 280-8501



5

Como se señaló en mi artículo reciente para el ***Advocate*** *(la revista para abogados litigantes de Los Ángeles)* titulado: *"Dominar los arbitrajes de automovilistas sin seguro o con seguro insuficiente"* (noviembre de 2020), las leyes para los conductores sin seguro o seguro insuficiente son una mezcla de diferentes estatutos y jurisprudencia variada que hace que manejar reclamos de este tipo sea difícil para gran parte de los profesionales de lesiones personales.

Así las cosas, si el abogado es joven e inexperto, el manejo de un caso de conductor sin seguro o seguro insuficiente se le puede volver una pesadilla y el reclamo puede retrasarse injustificadamente.

Obligatorio por ley, a diferencia de los reclamos regulares de terceros, los procesos de UM y UIM están fuera del sistema judicial y requieren arbitraje privado.

Dicho esto, pídale a su "futuro" abogado que le explique ***cómo un Conductor sin Seguro o Con Seguro Insuficiente puede afectar su caso***. Finalmente, pregúntele cuántos arbitrajes de Conductor sin Seguro o Con Seguro Insuficiente ha ganado.

Si el abogado se niega a responder estas preguntas o da respuestas insatisfactorias, no lo contrate. ¡Busque a uno mejor!

Por supuesto, nuestra oficina de Abogados de Accidentes y Lesiones Personales puede y responderá a todas las preguntas anteriores con gusto y facilidad.



Si necesita asistencia legal, llámenos hoy al **(818) 280-8501**. Estaremos encantados de ayudarle!
Consulta Gratis!

¿Quieres saber qué opinan nuestros clientes? Visita nuestro perfil. 



Dírigete a nuestro **Perfil de Negocios de Google** y revisa nuestras reseñas y valoraciones.

  **¡Click Aqui!**

UnidosLegales.com
Abogados de Accidentes y
Lesiones Personales en Canoga Park
(818) 280-8501